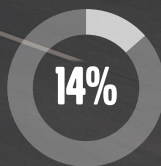


RAPPORT SUR LES TENDANCES DE LA MOBILITÉ 2024

Devant la pression constante liée au coût de la vie, plus de la moitié des jeunes Canadien.ne.s envisagent l'acquisition d'un véhicule hybride rechargeable, dans l'espoir de réaliser des économies grâce à une diminution des dépenses en carburant et à une meilleure efficacité énergétique.

PORTRAIT DE LA SITUATION



des actuels propriétaires de véhicule possèdent un modèle électrifié (c.-à-d. un véhicule hybride traditionnel, entièrement électrique ou hybride électrique rechargeable (VHR)), tandis que 91 % des propriétaires de voitures optent encore pour un ou plusieurs véhicules à essence ou au diesel.

TROUVER L'ÉQUILIBRE AVEC UN VHR

Alors que l'information sur les avantages des véhicules électrifiés (VE) se répand, environ 44 % des Canadien.ne.s – principalement la génération Z (51%) et les millénariaux (54 %) – envisagent d'acheter un véhicule hybride rechargeable (VHR) parmi d'autres options de VE pour leur prochain achat automobile. Qu'est-ce qui motive ce changement positif chez ceux enclins à considérer un VHR comme prochain véhicule?

75% croient qu'acheter un VHR permettrait de réduire les dépenses en carburant, alors que le prix de l'essence continue d'augmenter.

64% des Canadien.ne.s accordent une grande importance à l'impact environnemental des moteurs à essence ou au diesel lorsqu'ils envisagent l'achat d'un VHR.

30% des Canadien.ne.s sont attiré.e.s par la flexibilité d'un VHR.

LES FREINS À L'ACTION

Bien qu'il y ait eu un changement positif dans les intentions d'achat de VHR, cela ne se fait pas sans hésitation. Quels sont les obstacles qui empêchent les Canadien.ne.s de passer à l'action?

62%

estiment que le coût initial de l'achat d'un VHR est le principal obstacle.

57%

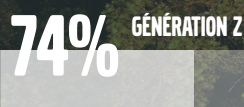
sont préoccupé.e.s par l'autonomie électrique.

37%

des gens sentent qu'ils maîtrisent encore mal les différences entre les véhicules hybrides traditionnels, entièrement électriques et hybrides rechargeables.

DURABILITÉ + IMPACT ENVIRONNEMENTAL

Alors que les préoccupations liées à la hausse du prix du carburant, à la durabilité et à l'impact environnemental sont croissantes, la génération Z et les millénariaux cherchent activement des façons d'adapter leur mode de vie en conséquence.



tiendraient compte de l'impact environnemental lors de l'achat de leur prochain véhicule.



pensent que les VE sont essentiels pour réduire les émissions de carbone.

LES HABITUDES D'ACHAT

La génération Z et les millénariaux sont enthousiastes à l'idée de passer à un VE, mais ils sont également clairs sur le montant qu'ils sont prêts à dépenser et sur la méthode de vente qu'ils préfèrent.

44%

des membres de générations antérieures, comme les baby-boomers, ont l'habitude de négocier le prix du véhicule et préfèrent cette façon de faire.

49%

(environ) de la génération Z et des millénariaux préfèrent un prix fixe, ce qui leur permet de planifier leur budget en fonction du coût de leur véhicule.

L'AVENIR DE L'ÉLECTRIFICATION

L'avenir est électrifié, selon la génération Z et les millénariaux. En effet, environ 51 % de la génération Z et 54 % des millénariaux sont très susceptibles de considérer un véhicule hybride rechargeable (VHR) lors de leur prochain achat.

82%

des 18-34 ans susceptibles d'envisager l'achat d'un VHR considèrent la réduction des dépenses (telles celles liées au carburant) comme l'un des principaux facteurs influençant leur prise de décision.

39%

des 18-34 ans possédant un véhicule roulent régulièrement plus de 15 km pour se rendre au travail ou à l'école. L'efficacité énergétique est donc en tête de liste lorsqu'ils envisagent de passer à un VE. 71 % des 18-34 ans citent d'ailleurs cet aspect comme une priorité.

82%

des 18-34 ans recherchent constamment des façons de mieux consommer, ce qui les oriente vers les VHR. L'impact environnemental est une préoccupation majeure pour une vaste clientèle souhaitant acheter un véhicule.